

Цветкова Ольга Геннадьевна

АРГУМЕНТАЦИЯ И МАНИПУЛЯЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В АНГЛИЙСКОМ БЫТИЙНОМ ДИСКУРСЕ

Данная статья анализирует общение с точки зрения наличия в нем конфликтных ситуаций. Особое внимание уделяется способам сглаживания конфликтов, которые позволяют дискурсу различий преобразоваться в дискурс согласования, даже при первоначальных различиях в интенциях говорящих. Основными инструментами влияния на адресата являются аргументация и манипуляция, которые при правильном и уместном использовании позволяют не только сгладить конфликт, но и достигнуть поставленной перед адресантом цели.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2017/5-2/43.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2017. № 5(71): в 3-х ч. Ч. 2. С. 156-159. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2017/5-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: phil@gramota.net

6. **Татар теленең аңлатмалы сүзлеге.** Өч томда. Казан: Татарстан китап нәшрияты, 1979. II том. 728 б.
7. **Татар теленең аңлатмалы сүзлеге.** Өч томда. Казан: Татарстан китап нәшрияты, 1981. III том. 832 б.
8. **Хабиров Л. Г.** Структурно-семантические особенности антонимов в татарском языке: автореф. дисс. ... к. филол. н. Уфа, 1984. 26 с.
9. **Хисамова В. Н.** Глагольная система татарского и английского языков. Казань: Зур Казан, 2015. 224 с.
10. **Хисамова В. Н., Хисматуллина Л. Г.** Синонимические репрезентации физиологических состояний человека в татарском и английском языках // Научный диалог. 2016. № 4 (52). С. 96-107.
11. **Cruse D. A.** Lexical Semantics. Department of General Linguistics University of Manchester. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. 310 p.
12. **Hornby A. S.** Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. Oxford: Oxford University Press, 2005. 1780 p.
13. **Jones S., Murphy M. L., Paradis C., Willners C.** Antonyms in English. Construals, Constructions and Canonicity. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. 170 p.
14. **Lehrer A., Lehrer K.** Antonymy // Linguistics and Philosophy. 1982. № 5. P. 483-501.
15. **Lyons J.** Semantics. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. 300 p.
16. **Murphy M. Lynne.** Semantic Relations and the Lexicon. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 220 p.
17. **The Merriam-Webster Dictionary of Synonyms and Antonyms.** Massachusetts: Publishers Springfield, 2016. 443 p.

TYPOLOGICAL PECULIARITIES OF REVERSE ANTONYMS FORMATION IN THE ENGLISH AND TATAR LANGUAGES

Khisamova Venera Nafikovna, Doctor in Philology, Professor

Safina Dina Rustemovna

Kazan Federal University

leila_68@yandex.ru; dinarust@yandex.ru

This article is devoted to a typological description of the formation of a type of vector antonyms – reverse antonyms. In the course of the study the distinctive features of the classification of antonyms by the nature of the opposites in languages of different structure are distinguished. Thematic groups are singled out among reverse antonyms on the basis of the English and Tatar languages, namely, the change in the direction of action, return to the initial state, emotional and intellectual changes, changes in the relationship of people in the society, changes in nature, etc. The paper shows the structural features of reverse antonyms formation in these languages.

Key words and phrases: vector antonyms; reverse antonyms; languages of different structure; typological peculiarities; thematic groups.

УДК 8.811.11-26

Данная статья анализирует общение с точки зрения наличия в нем конфликтных ситуаций. Особое внимание уделяется способам сглаживания конфликтов, которые позволяют дискурсу различий преобразоваться в дискурс согласования, даже при первоначальных различиях в интенциях говорящих. Основными инструментами влияния на адресата являются аргументация и манипуляция, которые при правильном и уместном использовании позволяют не только сгладить конфликт, но и достигнуть поставленной перед адресантом цели.

Ключевые слова и фразы: дискурс различий; дискурс согласования; конфликт; аргументация; интенция говорящего; манипуляция; адресат; адресант.

Цветкова Ольга Геннадьевна

Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова, г. Абакан

reyfus@mail.ru

АРГУМЕНТАЦИЯ И МАНИПУЛЯЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В АНГЛИЙСКОМ БЫТИЙНОМ ДИСКУРСЕ

Отличие дискурса согласования от дискурса различия состоит в том, что адресант и адресат, даже если они являются носителями едва ли не конфликтных точек зрения, могут выстроить общение на таком уровне, что их коммуникативные интенции будут взаимно удовлетворены. В противном случае общение остаётся на уровне дискурса различий, при котором оно уже не является плодотворным и в конечном счёте чревато конфликтом даже в условиях значительного совместного контекста интерпретации.

Соответствующие примеры нередко даёт общение, протекающее в узком семейном кругу. Целесообразно исходить из того, что дети и родители ситуативно принадлежат двум разным экспертным сообществам: сообщество «дети» и сообщество «родители». Отсюда вытекают различия в речевом поведении, проходящем в различных социальных сферах. Для детей – это общение с ровесниками в школе, во дворе, на детской площадке; для родителей – это рабочий коллектив, родители одноклассников и друзей своего ребенка. Однако в силу того, что дети и родители имеют и общий контекст интерпретации – дом, то есть сообщество «семья», различия их поведения в двух ситуациях могут привести к противоречию.

У Р. Брэдбери есть пример ситуации, когда разные интенциональные горизонты членов семьи (дочери и матери) мешают их общению развиваться по законам дискурса согласования. Это происходит в результате борьбы за интенциональные приоритеты, что приводит диалог к «тупиковой», конфликтной ветви развития.

I opened the door of our house and there was Mother, calm as usual.

"Don't just stand there with the ice cream melting," said Mother.

"But, Mum – " I said.

"Put it in the fridge," she said.

"Listen, Mum, there's a Screaming Woman..."

"And wash your hands," said Mother.

"She was screaming and screaming..."

"Let's see now, salt and pepper," said Mother, far away" [1, p. 13]. /

Я открыла дверь нашего дома, там была мама, как всегда спокойна.

«Не стой там с тающим мороженым», – сказала она.

«Но, мама...»

«Положи его в холодильник».

«Послушай, мама, там кричит женщина».

«И помой свои руки».

«Она кричит и кричит».

«Посмотрим: соль, перец», – продолжала мама (здесь и далее перевод автора статьи – О. Ц.).

Конфликт назревает в результате желания сторон реализовать их интенции в одной точке хронотопа. Интенция ребенка – сообщить об увиденном на улице, передать эту информацию немедленно и в том же эмоциональном состоянии. Приоритетом же родителей, в данном случае матери, так как она первой вступает в диалог с дочерью, является тихий семейный обед, причём соответствующую интенцию она также намерена реализовать безотлагательно. Именно поэтому попытки сторон реализовать их интенции не способствуют развитию дискурса согласования. Естественно, что мать, полагающаяся на стереотипный в таких случаях *argumentum ad verecundiam*, прибегает к одностороннему давлению.

"Don't just stand...", "Put it...", "And wash..." – директивные речевые акты, подчёркивающие властную позицию адресанта по отношению к адресату. В этом случае власть языка [2] означает, что участники дискурса – в первую очередь дочь – вынуждены придерживаться сценария поведения, заданного агентом власти. Это – нетипичный сценарий семейного обеда. Назревает конфликт, так как очевидно, что прототипический диалог, который характерен для таких ситуаций, обращается односторонним влиянием одного из участников (матери). Таким образом, имеются два фактора, способствующие конфликту: 1) структурный, или несоответствие сценария взаимодействия его прототипической форме, и 2) содержательный, межличностный, обусловленный разными интенциями участников. Очевидно, что последний фактор причинно обуславливает первый.

I went into the dining room.

"Dad, there's a Screaming Woman in the bombed site."

"I never knew a woman who didn't," he said.

"I'm serious," I told him. "We must get spades and dig her out."

"I don't feel like an archaeologist today, Margaret," said Father. "It's too hot. How about some nice cool October day?"

"But we can't wait that long." I almost screamed. I was excited and scared and here was Dad, putting meat on his plate and paying me no attention.

"Dad?" I said.

"Mm?"

"Dad, you've just got to come out after lunch and help me," I said. "Dad, Dad, I'll give you all the money in my piggy bank!" [1, p. 13]. /

Я вошла в столовую. «Папа, там кричит женщина».

«Никогда не знал такой, которая бы не кричала».

«Я серьезно. Мы должны взять лопаты и выкопать ее».

«Сегодня я не чувствую себя археологом, Маргарет. Слишком жарко. Как насчет прохладного октябряского дня?»

«Но мы не можем ждать так долго». Я почти кричала, была взволнована и напугана, а папа просто накладывал мясо в свою тарелку и не уделял мне внимания.

«Пап? Ты должен пойти со мной после ланча и помочь мне. Я отдам тебе все деньги из моей копилки!».

Исправить чреватый конфликтом сценарий пытается третий участник (отец). Он стремится к дискурсу согласования, вступая в коммуникацию в роли посредника. Для достижения коммуникативной интенции каждого говорящего (дочери – поделиться информацией, родителей – обсудить бытовые дела за обедом) он манипулирует временем как ресурсом, необходимым для удовлетворения каждой из интенций. Директив матери, требующий сообразного действия дочери здесь-и-сейчас, он заменяет комиссивом, который не отменяет директив, но даёт гарантии удовлетворения коммуникативной интенции дочери в иное время, позже [5].

He touched my arm. "I'm moved. I'm really moved. You want me to play with you and you're willing to pay for my time. Honestly, Margaret, you make your old Dad feel a real meanie. I don't give you enough time. Tell you what, after lunch I'll come out and listen to your screaming woman, free of charge."

"Will you, oh, will you, really?"

"Yes," said Dad. "But you must promise me one thing." "What?"

"If I come out, you must eat all of your lunch first." "I promise," I said [1, p. 14]. /

Он коснулся моей руки. «Я тронут. Я действительно тронут. Ты хочешь, чтобы я поиграл с тобой, и желаешь заплатить мне за это. Если честно, Маргарет, ты заставляешь чувствовать своего старика

настоящим обманщиком. Я не уделяю тебе достаточно времени. Знаешь что. После ланча я пойду с тобой и послушаю твою кричащую женщину абсолютно бесплатно».

«Действительно? Ты пойдешь?»

«Да, – сказал папа, – но ты должна мне кое-что пообещать».

«Что?»

«Если я пойду, то сначала ты должна съесть весь свой ланч». «Обещаю».

“...After lunch I’ll come out and listen to...”, “...but you must promise...”, “if I come out, you must eat all...”.

Данная форма манипуляции акцентирует взаимную приемлемость обеих интенций. Это и есть основа дискурса согласования: несмотря на разницу во времени обе интенции выполняются. Конфликт исчерпан благодаря умению одного из говорящих использовать один из инструментов речевого воздействия, а именно манипуляцию временем, с целью сформировать дискурс согласования.

Другим примером сглаживания конфликтной ситуации может послужить обсуждение планов на вечер у коммуникантов, которое также протекает по сценарию дискурса различий. Конфликт назревает в связи с тем, что общение развивается при несовпадении в восприятии ситуации, различии в интенциях и коммуникативных установках. Коммуникант А меняет заранее согласованный с коммуникантом В план совместных действий. Аргумент А, известный как *argumentum ad crumenam* («аргумент к кошельку», обусловленный возможностью случайной подработки), выдвигается как основной. С точки зрения Я. Перельмана и Л. Ольбрехт-Тытека, реализуется аргумент к ценности «финансовое приобретение» [3]. Несмотря на тот факт, что речевой акт является уместным, а выдвигаемый аргумент – весьма сильным (по крайней мере, в стратегических расчётах А), можно предположить, что адресанта ждет коммуникативная неудача и поставленная цель не будет достигнута.

Sophie was not very happy when he told her about it.

“But you said we’d go out to the cinema on Friday night!”

“There’s nothing on this week,” he replied.

“And anyway, you can come too, it’ll be a sort of night out!”

“Oh brill! A trip to Tesco’s? You call that a night out?” [4, p. 8]. /

Софи была не очень рада, когда он рассказал ей об этом.

«Но ты же говорил, мы пойдём в кино в пятницу вечером!»

«Там нет ничего на этой неделе. И, в любом случае, ты можешь пойти со мной, это будет такого рода наше свидание».

«Прекрасно! Поход в Теско! И ты называешь это свиданием?»

Общение начинается с экспрессива, выражающего интенциональное состояние «недовольство» со стороны коммуниканта В: “But you said we’d go out to the cinema on Friday night!”. Очевидно, что реакция В на изменившуюся позицию А может быть сформулирована как контраргумент к ценности «исполнение обещанного». Именно несовместимость аргумента и контраргумента в условиях хронотопа чревата развитием взаимодействия по конфликтному сценарию. Второй участник коммуникации, несмотря на волеизъявление собеседника, направленное на каузацию своей деятельности, пытается уйти от назревающего конфликта посредством использования в речи директивных речевых актов, в данном примере – супестивного речевого акта: “And anyway, you can come too...”. Приоритетную позицию занимает говорящий, считающий себя вправе каузировать действия адресата, используя такой тип директивного речевого акта, как предложение. Супестив в данном случае является бенефективным для обоих участников интеракции, поскольку совместная деятельность будет совмещена с финансовой выгодой. Особое значение говорящий уделяет именно финансовой выгоде, поскольку его аргумент к ценности «финансовое приобретение» упоминается в его высказываниях дважды: “And twenty quid too!”, “...if we get twenty quid...”. Последнее высказывание выражает пропозицию «склонить говорящего В к выполнению совместного действия с говорящим А».

Коммуникант А усиливает первоначальный аргумент ещё одним, который, учитывая особенности такого действия, как посещение кинотеатра, можно признать *argumentum ad rem* (аргументом к сущности вещей). «Кинофильм неинтересен» – этот аргумент повышает вероятность согласия партнёра на изменение совместных планов.

“And twenty quid too!”

“Are you sure it’s legal? Why didn’t he get Tesco’s to deliver it?”

“Cos they shut at nine, I s’pose. That’s fairly clear, isn’t it?” [Ibidem]. /

«И двадцать баксов!»

«А ты уверен, что это законно? Почему он не попросит Теско доставить это?»

«Полагаю, из-за нехватки времени. Вроде понятно, не так ли?»

Несмотря на то, что мотивация и аргументация коммуниканта А является существенной, коммуникант В приводит аргумент к «законности»: “Are you sure it’s legal?” – приоритетом для адресанта является «отсутствие проблем с полицией, нарушение закона». Данный аргумент подкрепляется высказыванием, совмещающим иллюкутивную функцию вопроса и просьбы «доверить это действие профессионалам»: “Why didn’t he get Tesco’s to deliver it?”.

Владея соответствующей информацией, коммуникант А отвечает, приводя к данному высказыванию аргумент к сущности вещей: “Cos they shut at nine”. Усиливается данный аргумент еще одним, направленным на побуждение говорящего В признать истинным пропозициональное содержание высказывания собеседника: “That’s fairly clear, isn’t it?”.

“Oh well, if you’ve said you’ll do it, you’ll have to, won’t you?”

“Of course. And anyway, if we get twenty quid, we can go for a pizza at Gigi’s afterwards.” “Oh yes, let’s!” [Ibidem, p. 9]. /

«Ну ладно. Раз ты сказал, что сделаешь, тебе придётся, так ведь?»

«Конечно. И, между прочим, если мы заработаем 20 баксов, мы сможем пойти в пиццерию после этого».

Говорящий приближается к поставленной коммуникативной цели, поскольку второй участник интеракции сам использует аргумент к «выполнению обещанного», соглашаясь на изменение планов, однако использует вопросительное предложение, не теряя надежды на изменение в интенции первого участника коммуникации: "...if you've said you'll do it, you'll have to, won't you?". Итак, поставленная говорящим А цель интеракции достигнута и дискурс различий не перерос в конфликт благодаря четкой аргументированности его высказываний.

Таким образом, бытийное общение, построенное по законам дискурса различий, не перерастает в конфликт в тех случаях, когда коммуникативная интенция говорящего достигается при помощи способов, наиболее адекватных ситуации общения. В проанализированных примерах можно отметить тот факт, что даже совместный контекст интерпретации не является гарантией того, что общение не будет развиваться по законам дискурса различий. Чтобы избежать конфликта в рамках такого дискурса, приходится прибегать к различным методам его сглаживания, таким как манипуляция и аргументация.

Список источников

1. **Bradbury R.** Screaming Woman // Speak Out. 2011. № 84. P. 12-15.
2. **Fairclough N.** Language and Power. N. Y.: Longman, 1989. 265 p.
3. **Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L.** The new Rhetoric. A Treatise on Argumentation. Notre Dame – L.: University of Notre Dame Press, 1969. 566 p.
4. **Rossiter A.** The Odd Job // Speak Out. 2011. № 83. P. 8-9.
5. **Searle John R.** A Classification of Illocutionary Acts // Language in Society. 1976. № 5. P. 1-23.

ARGUMENTATION AND MANIPULATION AS TOOLS FOR SOLVING CONFLICT SITUATIONS IN THE ENGLISH EXISTENTIAL DISCOURSE

Tsvetkova Ol'ga Gennad'evna

Khakass State University named after N. F. Katanov, Abakan

reyfus@mail.ru

This article analyzes communication from the point of view of the presence of conflict situations in it. Particular attention is paid to the ways of conflicts arrangement, which allow transforming a discourse of differences into a discourse of reconciliation, even with initial differences in the intentions of speakers. The main tools for influencing the addressee are argumentation and manipulation, which in case of proper and appropriate use can not only smooth the conflict, but also reach the addresser's goal.

Key words and phrases: discourse of differences; discourse of reconciliation; conflict; argumentation; intention of speaker; manipulation; addressee; addresser.

УДК 81

В данной статье рассматриваются вопросы появления новой лексики в области видов спорта, связанных со скольжением по какой-либо поверхности, во французском языке. Во французской спортивной терминологии наблюдается тенденция обозначать инвентарь торговыми марками с английскими названиями. Присутствие англицизмов объясняется разработкой соответствующей техники различных видов спорта в англоязычном мире. В ходе исследования устанавливается, что в спортивной терминологии наряду с англоамериканизмами существуют синонимы на материале родного языка, что позволяет обеспечить коммуникацию как между носителями одного языка, так и между людьми, говорящими на разных языках.

Ключевые слова и фразы: спортивные термины; неологизмы; заимствования; англицизмы; иностранный эквивалент; семантика.

Шамсутдинова Альбина Равилевна, к. филол. н.

Поволжская государственная академия физической культуры, спорта и туризма, г. Казань

shamsutdinova-1@mail.ru

АНАЛИЗ НЕОЛОГИЗМОВ В ОБЛАСТИ ВИДОВ СПОРТА, СВЯЗАННЫХ СО СКОЛЬЖЕНИЕМ, ВО ФРАНЦУЗСКОМ ЯЗЫКЕ

Всемирная глобализация ускоряет контакты между языками, стандартизирует образ жизни и образ мысли, стирая границы между государствами.

10-12 октября 2016 года совместно университетами Франции и Польши был организован международный colloquium «Заимствования-неологизмы и (их) коренные эквиваленты» [3]. Его целью было выявление лингвистического воздействия феномена глобализации на появление заимствований в различных языках и изучение последствий внешнего влияния на лексический состав того или иного языка. Прежде всего, необходимо выявить заимствования, появившиеся недавно, а также возможные неологизмы, созданные в качестве эквивалентов заимствованных иностранных слов с целью заполнить лексические лакуны.

Спорт – необъятная площадка для исследователя в области лексикологии, учитывая постоянное развитие физической активности населения в мировом масштабе, появление новых видов спорта, оборудования.